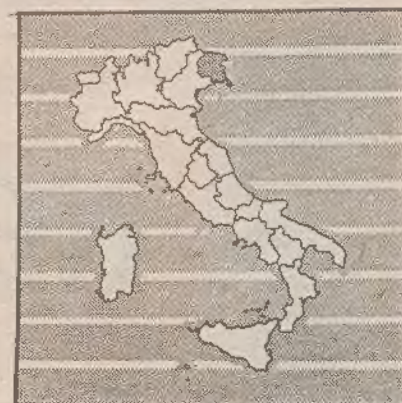
SUPPLEMENTO AL N. 56 DEL PICCOLO DEL 6.3.1992



IL PICCOLO



ECONOMIA ECONOMIA ECONOMIA ECONOMIA ECONOMIA ECONOMIA

C0545

Turello:

"Servizi alle imprese perché il futuro si gioca sulla capacità di ampliare i mercati".

Saro:

"Un coordinamento per dare una maggiore garanzia di funzionalità alla promozione dei nostri prodotti".

Carbone:

"L'obiettivo della Comunità Europea è una zona di libero scambio tra la Cee e ciascuno dei Paesi dell'Est interessati".

Francescutto:

"La Regione rappresenta un sistema maturo, in grado di svolgere nei rapporti con l'Est una funzione di valenza nazionale".

Tombesi:

"Abbiamo agito soprattutto per un miglioramento delle condizioni-cornice entro cui gli imprenditori operano".

Bevilacqua:

"Il Centro Servizi previsto dalla legge 19/91 sarà un salto qualitativo oltre il terziario avanzato".

Bravo:

"Il nostro Cefce ha l'esperienza per diventare il cuore dell'Agenzia regionale prevista dalla legge regionale 2/92".

Giust:

"Pordenone non giungerà impreparata all'appuntamento con la caduta delle barriere doganali".

Burgi:

"La strategia scelta dalla Regione con la legge 2/92 appare l'unica possibile per superare la crisi attuale".

Favale:

"Tra le regioni italiane il Friuli-Venezia Giulia è sicuramente la più pronta e preparata per presentarsi come sistema solido all'estero".



GLI EFFETTI DELLLA LEGGE REGIONALE 2/92

All'Est qualcosa di nuovo

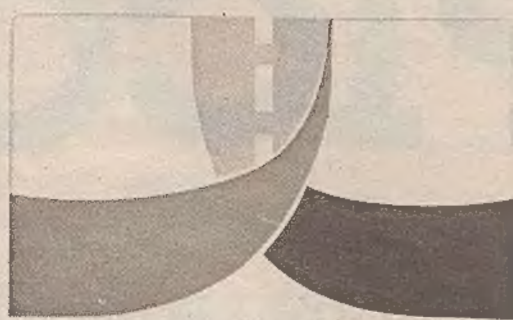
In un momento chiave per stabilire rapporti economici con le nuove democrazie dell'Est europeo, le opportunità per la nostra regione sono molte, ma moltissimi sono anche i problemi: dalle incertezze normative dei nascenti sistemi politico-economici alla difficoltà di trovare interlocutori. I rischi si moltiplicano per le piccole e medie imprese, per le quali proporsi su questi mercati comporta elevatissime alee finanziarie.

Appare pertanto necessario uno sforzo organizzativo di ampio respiro, che coinvolga gli enti pubblici ed imprese presenti nella regione allo scopo di promuovere le iniziative di penetrazione sui mercati dell'est proponendo un'immagine compatta e coordinata delle forze produttive regionali e sostenendo le imprese in tal senso per mezzo di strumenti informativi e finanziari adeguati.

In questo contesto, la Legge Regionale n. 2/92 «Disciplina della programmazione della politica industriale nuove norme e provvedimenti di modifica e integrazione degli strumenti di intervento», rappresenta un approccio organico e coordinato teso a impostare condizioni di sistema per il settore industriale, valorizzando tutte le sinergie con i programmi di formazione e i servizi alle imprese.

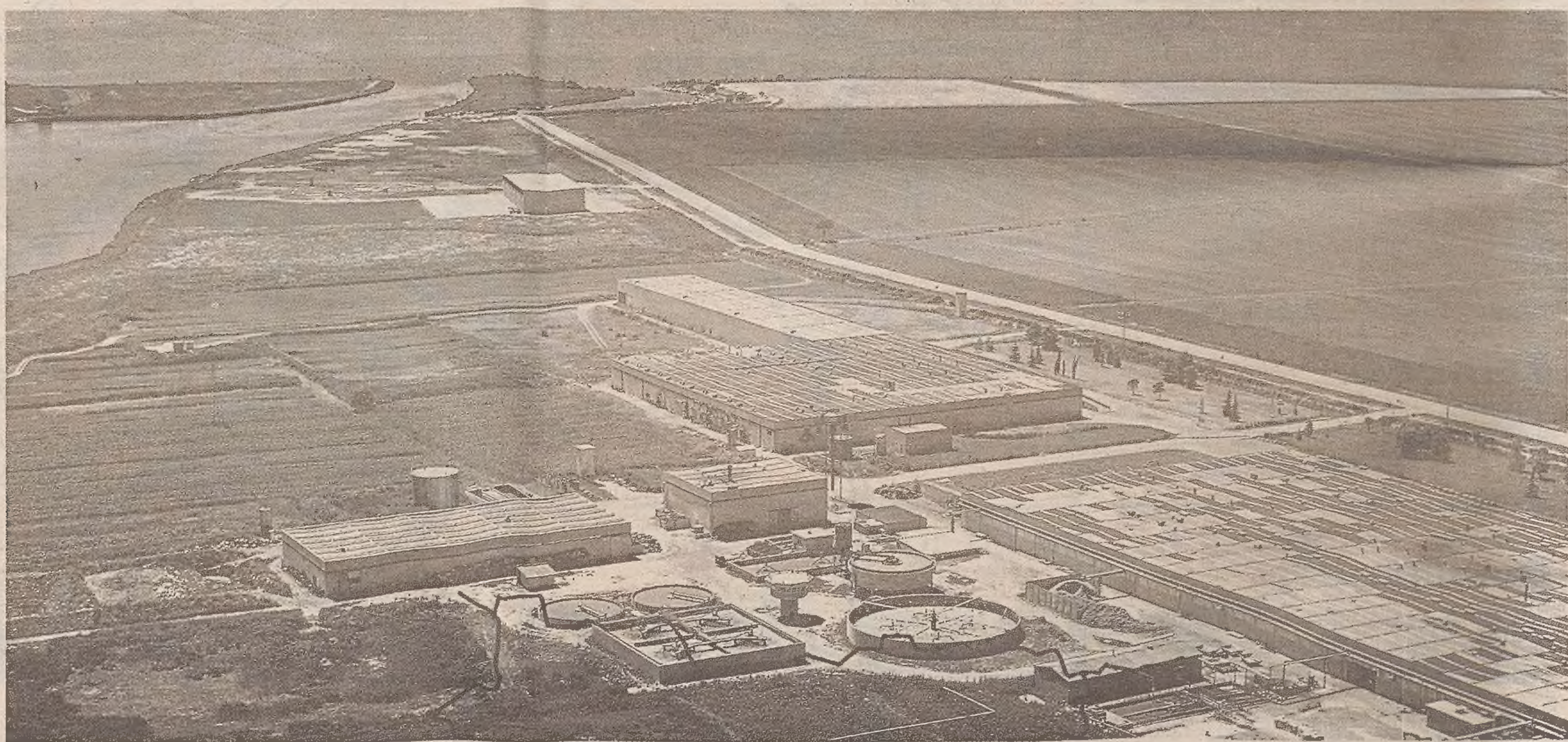
La legge predispone un programma regionale di politica industriale, rielaborato ogni tre anni e arricchito periodicamente da consultazioni con le parti sociali e le organizzazioni imprenditoriali, che si pone come strumento di specifica e di indirizzo per quanto attiene al settore industriale, sulla base del Piano regionale di sviluppo. Sul piano operativo, la 2/92 stabilisce la costituzione dell'Agenzia regionale per lo sviluppo delle relazioni commerciali con l'estero, una Spa che riunisce soggetti pubblici e privati e che riveste il compito di promuovere iniziative atte a supportare e coordinare le imprese nei loro programmi di penetrazione commerciale all'estero, di promuovere attività di cooperazione e di scambio e di fornire servizi di natura tecnica e progettuale finalizzati a tali attività, avvalendosi anche del Centro Servizi previsto dalla Legge 19/91.

Speciale Economia - Nord Est



UNA CONFLUENZA DI INTERESSI

CONSORZIO PER LO SVILUPPO INDUSTRIALE DELLA ZONA DELL'AUSSA CORNO



MEDIA COM MONFALCONE AUT. S.M.A. N. 694 22/9/86 PH ASSIRELLI

Con oltre mezzo milione di tonnellate di merci manipolate e un aumento del traffico ferroviario e su gomma, il comprensorio dell'Aussa-Corno è la confluenza di interessi nel panorama non solo regionale. Questi sono i risultati più significativi della realtà "portindustriale" della Bassa Friulana, che si colloca nel baricentro dei traffici mercantili dell'Europa.

Importanti aziende nazionali hanno scelto San Giorgio di Nogaro per collocare la sede dei loro interessi e altre già si apprestano a cogliere la sua favorevole vicinanza con l'autostrada, la ferrovia e l'areoporto, a solo un'ora dalle Alpi, in riva all'Adriatico e proprio alle porte dei nuovi mercati Europei.

Per amplificare i benefici degli investimenti già effettuati e per migliorare ulteriormente le infrastrutture locali, il Consorzio per lo Sviluppo industriale dell'Aussa-Corno pone la propria esperienza e la propria professionalità al servizio delle forze economiche e sociali che, in vista delle prossime scadenze europee, intendono essere le protagoniste della crescita del Friuli-Venezia Giulia.

LA REGIONE STA PREDISPONENDO GLI INTERVENTI A EST

«Servizio alle imprese»

Il presidente Turello: «Il governo e la Cee devono dare il via»

La progressiva apertura dei mercati esteri, in particolare quelli dell'Europa orientale, è l'elemento nuovo sul quale si gioca il futuro della nostra economia. Da tempo si lavora per l'internazionalizzazione della nostra economia, ma un notevole impulso in questa direzione è venuto dai mutamenti politici ed economici avvenuti in questi ultimi anni nell'Est europeo.

Se, da una parte, si vede l'urgenza di una nuova collaborazione Est-Ovest, dall'altra non ci si nascondono le difficoltà insite in una situazione non ancora stabilizzata e si avverte la necessità di strumenti sicuri che facciano da supporto e da garanzia alle iniziative imprenditoriali rivolte ai paesi che hanno recentemente scelto la via della democrazia.

Le iniziative di promozione e di commercializzazione, infatti, non possono essere lasciate solo alla buona volontà dei singoli e alla pur efficace azione condotta finora da alcuni organismi.

In questo contesto, la legge per le aree di confine e quella più recente per la cooperazione con i paesi dell'Europa centrale ed orientale sono due strumenti fondamentali anche per lo sviluppo delle iniziative di penetrazione in questi mercati da parte degli imprenditori del Friuli-Venezia Giulia.

«Strumenti sicuri per iniziative dell'impresa»



Sollecitiamo quindi da parte del governo nazionale e della comunità europea la piena operatività di questi strumenti, soprattutto della legge per le aree di confine.

In questo quadro di carattere generale, avvertiamo l'esigenza di un coordinamento e di un riordino funzionale dei soggetti che, nel Friuli-Venezia Giulia, operano nel campo della promozione commerciale ed è per questo che abbiamo previsto uno specifico programma regionale che avrà il supporto della futura agenzia regionale per le relazioni economiche esterne. Questa potrà contribuire concretamente ad un utilizzo ottimale delle risorse umane e materiali presenti nella nostra regione per rispondere positivamente alle esigenze degli operatori con servizi reali e solleciti ad un costo inferiore.

Siamo in una fase delicata ed importante per quanto rigurda lo sviluppo delle attività produttive del Friuli-Venezia Giulia. Ci siamo adeguati alle richieste della comunità europea ed abbiamo impostato una politica che punta ai servizi delle imprese, avendo ben presente che il futuro si gioca sulla capacità di ampliare i mercati. Avvertiamo l'urgenza dell'operatività delle leggi nazionali che hanno questi obiettivi, non siamo però fermi ad attendere e puntiamo su un coordinamento che potenzi la capacità di penetrazione. Abbiamo anche consapevolezza che in questo disegno sarebbe illusorio pensare ad un Friuli-Venezia Giulia staccato dalle regioni vicine del Nord-Est italiano e per questo lavoriamo per dare vita al programma di integrazione di infrastrutture e servizi previsto per l'area orientale del paese dalla legge sulle aree di confine.

Abbiamo solo un problema: che il governo nazionale e la Cee sblocchino la situazione e diano operatività agli strumenti che ci occorrono, anche per questi stiamo lavorando.

Vinicio Turello
Presidente del Friuli-Venezia Giulia

LEGGE REGIONALE 20.1.1992 N. 2

Disciplina della programmazione della politica industriale

Nuove norme e provvedimenti di modifica e integrazione degli strumenti di intervento



Art. 1

Finalità

1. Con la presente legge, l'amministrazione regionale persegue la finalità di promuovere lo sviluppo industriale regionale, con particolare riguardo alle esigenze delle piccole e medie imprese, rafforzandone il grado di competitività, integrazione e internazionalizzazione, anche in funzione dei nuovi scenari conseguenti al mercato unico europeo, favorendone altresì un più equilibrato ed armonico inserimento delle attività produttive nel contesto ambientale.

2. Per il raggiungimento di dette finalità l'amministrazione regionale, nell'ambito delle procedure istituite con la presente legge, si avvale degli strumenti previsti dalla legislazione di settore, perseguendo nel contempo ogni possibile sinergia con gli altri strumenti disponibili, ivi compresi quelli nazionali e comunitari, anche per consentire alle imprese interessate il pieno utilizzo delle intensità di aiuto autorizzate dalla Comunità economica europea.

Art. 2

Programma regionale di politica industriale

1. Per le finalità di cui l'articolo 1, nel quadro delle procedure per la formazione del Piano regionale di sviluppo di cui alla legge regionale 24 gennaio 1981, n. 7, così come integrata e modificata dalla legge regionale 5 luglio 1985, n. 27, la Regione predispone il Programma regionale di politica industriale.

2. Il Programma regionale di politica industriale ha durata triennale e costituisce specificazione, articolazione ed aggiornamento su base annuale del Piano regionale di sviluppo per quanto attiene al settore industriale.

(...)

4. Nell'ambito degli obiettivi e delle azioni la Direzione regionale dell'industria, d'intesa con la Direzione regionale del commercio e del turismo, predispone il «Programma regionale della promozione commerciale all'estero» di cui all'articolo 21.

L'ASSESSORE REGIONALE ALL'INDUSTRIA SARO

«Coordinare le attività»

«Sono previsti anche progetti di scambio in compensazione»

Con la nuova legge sulla disciplina della programmazione della politica industriale, pubblicata sul bollettino ufficiale del 20 gennaio 1992, la Regione ha portato a compimento una revisione dei suoi indirizzi in questo settore che riveste un'importanza notevole.

Siamo arrivati a quel cambio di «filosofia» negli interventi che ci veniva richiesta tanto dal cambiare delle situazioni che dalla Comunità europea: il passaggio dagli interventi diretti rivolti al sostegno finanziario delle imprese a un'offerta di servizi reali a supporto della penetrazione nei mercati e della promozione commerciale.

Del resto, è proprio su quest'ultimo versante che ci viene ormai pressante la richiesta da parte del mondo imprenditoriale, impegnato a trovare nuovi sbocchi soprattutto dopo i recenti cambiamenti avvenuti in Europa, tanto all'Est che all'Ovest.

Finora, e ancora oggi, il supporto all'espansione del mercato delle nostre aziende è stata svolta da vari istituti: dalle camere di commercio, ai consorzi di import-export, al Ciest, alla Friulgiulia, solo per citarne alcuni. Hanno svolto un'azione preziosa, ma si avvertiva la necessità di evitare concorrenze e doppioni per non andare sugli stessi mercati con gli stessi prodotti attraverso enti diversi. Un coordinamnto, quindi, era avvertito come necessario per dare maggiore garanzia di funzionalità e di risultati all'azione promozionale dei nostri prodotti. Per andare in questa direzione, la nuova legge prevede il programma regionale della promozione commerciale che annualmente andrà a fare parte integrante del piano regionale di sviluppo. Il programma indicherà l'insieme delle linee strategiche dell'attività promozionale dei vari comparti e delle iniziative destinate a potenziare l'esportazione di beni e servizi prodotti nella nostra regione.

'Bisogna coordinare l'azione promozionale'



Tutto questo però richiedeva anche la creazione di uno strumento operativo che è stato identificato, nella stessa legge, nella «Agenzia regionale per lo sviluppo delle relazioni commerciali con l'estero», una società per azioni con la partecipazione di soggetti pubblici e privati, quali la Friulia, le camere di commercio, l'Esa, i consorzi per l'esportazione maggiormente rappresentativi dell'imprenditoria regionale.

Tenendo conto del programma regionale, spetterà all'agenzia sia la promozione di iniziative per coordinare e assistere commercialmente le imprese nei loro programmi di penetrazione sui mercati sia l'organizzazione, diretta o indiretta, della promozione di attività di scambio anche in compensazione. Quello riguardante lo scambio in compensazione è un settore particolarmente importante se pensiamo che molte iniziative promozionali vanno verso paesi che utilizzano questo istituto nei rapporti commerciali. Le nostre aziende hanno quindi necessità di uno strumento operativo che le sostenga nel «piazzare» le materie prime o i semi lavorati che arrivano in compensazione alle loro esportazioni.

Teniamo presente che questo complesso di attività si va ad inserire anche in quanto viene previsto dalla legge nazionale sulle aree di confine. Abbiamo quindi nuovi strumenti per offrire servizi reali per la promozione commerciale all'estero dei prodotti delle nostre aziende. L'impegno è di renderli presto operativi.

Ferruccio Saro
vicepresidente e assessore regionale all'Industria del Friuli-Venezia Giulia

UNA «ZONA» ENTRO DIECI ANNI

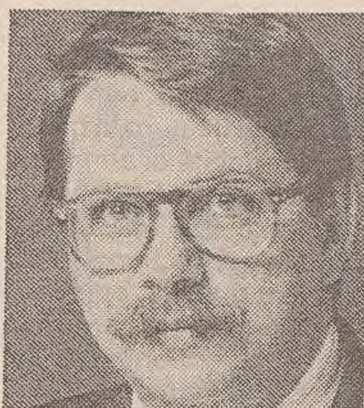
«Legge modello Cee per il libero scambio»

Al di là delle specifiche competenze affidate dalla Legge regionale 2/92 al Programma regionale della promozione occorre in particolare rilevare come, proprio per la peculiarità della collocazione geopolitica regionale, le iniziative debbano tener conto soprattutto dei processi di modificazione in atto nei vicini mercati dell'Europa centrale e orientale.-

Con la caduta dei regimi nei Paesi dell'Est da parte della Cee — che ha competenza sovrannazionale nel settore delle relazioni commerciali con l'estero — non solo si è dato avvio a un processo autonomo di liberalizzazione (nel campo delle restrizioni quantitative e del trattamento tariffario alle importazioni) e a tutta una serie di strumenti di cooperazione e di massicci aiuti (programma Phare), ma si è giunti alla decisione di instaurare via via con tali paesi un nuovo tipo di relazioni istituzionali, basate sulla stipula di accordi bilaterali di associazione («accordi europei»).

«La nuova Agenzia offrirà informazioni»

In sostanza, detti accordi, superando per contenuto la portata dei precedenti accordi bilaterali (Cee-paesi dell'Est) di commercio e cooperazione e le stesse concessioni autonome della Cee sul piano commerciale, prevedono lo sviluppo della cooperazione economica in tutta una serie di settori di attività, ma, soprattutto, si pongono l'obiettivo principale della creazione progressiva (entro 10 anni) di una zona di libero scambio tra la Cee e ciascuno dei Paesi dell'Est finora interessati.



In quest'ottica, gli strumenti predisposti con la Legge regionale 2/92 dovranno anche contemplare la necessità di attrezzarsi, direttamente o indirettamente, per offrire un servizio di informazione circa l'intero quadro dei provvedimenti nonché degli strumenti comunitari e nazionali concernenti l'attività all'estero degli operatori. Allo stesso modo, esisterà la necessità che tutto il processo di sviluppo della collaborazione economica e commerciale con l'Est europeo possa essere tenuto sotto costante osservazione, con un monitoraggio tale da evidenziare, per tempo, sia i possibili punti di preoccupazione per le produzioni regionali eventualmente sottoposte a differenti forme di concorrenza da parte delle imprese dell'Est sul mercato unico dopo il 1.o gennaio 1993, sia le opportunità offerte dall'auspicabile maggior procedere di quelle economie verso un sistema pienamente di mercato.

Gianfranco Carbone
assessore regionale
agli affari comunitari
ed ai rapporti esterni

L'ASSESSORE AL COMMERCIO FRANCESCUTTO

«Strumenti coordinati»

«La Regione è un ponte nazionale per l'Europa centrale»

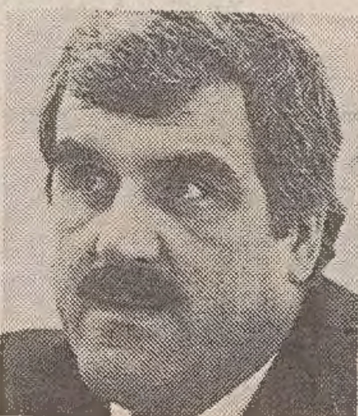
Oggi si apre uno scenario Europa completamente nuovo, e la Regione si trova improvvisamente ad essere uno snodo determinante nella dinamica delle relazioni tra Est ed Ovest. Il rapporto con lo Stato non è più quello di un'area debole che chiede assistenza, bensì la Regione rappresenta un sistema maturo, con solide basi, in grado di svolgere nel rapporto con l'Europa centrale una funzione di valenza nazionale, a vantaggio di tutto il Paese. Per assolvere questo compito è necessario però affrontare e risolvere due ordini di problemi, in stretta connessione tra loro. Il primo riguarda la necessità di adeguare la rete di servizi alle imprese rispetto agli obiettivi di espansione sui nuovi mercati, rendendo coerenti con essi le forme di incentivi all'industria.

Il secondo ordine di problemi è inerente alla capacità del sistema-Regione di interagire con il sistema-Paese. Le repubbliche dell'ex Unione Sovietica, sono di un'ampiezza tale per cui non è pensabile per l'imprenditoria regionale svolgervi un ruolo significativo se non inserita in una strategia.

«Un ruolo significativo per Friulia e Simest»

Alcuni elementi di questa strategia, stanno diventando realtà. La Regione Friuli-Venezia Giulia assieme alla Regione Veneto sta costituendo con la Simest, la finanziara che avrà funzioni di supporto nella creazione di joint-ventures e di società miste.

L'Ufficio I.C.E. Est-Europa è già operante a Trieste, ed è la prima volta che l'istituto nazionale decentra in un ufficio periferico tutte le operazioni relative a un'area geografica determinata.



Non è un caso ancora che nella nostra Regione sia stato istituito il primo comitato per il coordinamento delle attività promozionali all'estero, da me presieduto, voluto dalla legge di riforma del Min.com.es. in quanto elemento di raccordo tra le attività promozionali decise alla periferia e il Programma nazionale. E' infatti necessaria una forte azione di coordinamento fra quanti — I.C.E., Camera di Commercio, Consorzi — operano in questo ambito. L'Agenzia avrà questo compito sul versante regionale, nel mentre il Comitato lo dovrà svolgere nei confronti del livello nazionale.

La Friulia, assieme alla Simest potrà sicuramente giocare un ruolo significativo in tal senso anche se il suo raggio di azione è ovviamente ridotto. E' quindi necessario concludere rapidamente il confronto con la Cee per l'attuzione dell'area Off-Shore che ora è più agevole dopo gli incontri di Bruxelles del ministro De Michelis, mio e del collega delle finanze, e quello più recente del ministro del Tesoro Carli, così come è urgente che il sistema bancario e quello assicurativo si adeguino alle nuove esigenze, svolgendo quelle funzioni — ad esempio di merchant banks — tali da essere competitivi con i tedeschi e i francesi.

Gioacchino Francescutto
Assessore regionale
al commercio e turismo

LEGGE REGIONALE 20.1.1992 N. 2



(...)

CAPO VII
Programma regionale
della promozione commerciale all'estero

Art. 21

1. La Regione, nell'ambito del programma regionale di politica industrale, predispone il programma regionale della promozione commerciale all'estero di cui all'articolo 2.
2. Con detto programma l'Amministrazione regionale persegue lo scopo di coordinare in un contesto unitario le azioni promozionali di enti pubblici e di organismi operanti in questo settore, destinatari di contribuzioni regionali e di promuovere la presenza nei Paesi esteri delle imprese operanti nel Friuli-Venezia Giulia, con l'obiettivo primario di favorire l'impostazione di rapporti commerciali con detti mercati e di contribuire al loro ampliamento.
3. In particolare il programma:
a) indica in un quadro unitario, l'insieme delle linee strategiche dell'attività promozionale nei diversi comparti nei quali si esplica la presenza all'estero della realtà economica regionale, anche avvalendosi di enti, istituti e organismi che concorrono alla promozione commerciale all'estero;
b) definisce, con la collaborazione delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura della regione, il programma delle azioni e delle iniziative destinate a promuovere l'esportazione di beni e servizi prodotti nel Friuli-Venezia Giulia, sentiti i consorzi e le società consortili operanti nel settore a livello regionale;
c) valorizza la presenza delle imprese regionali all'estero attraverso il coordinamento delle iniziative promozionali delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, dei consorzi e delle società consortili e dei programmi pluriennali di penetrazione commerciale delle imprese di cui al Capo VII;
d) definisce, in coerenza con Il disegno di progressiva specializzazione merceologica delle manifestazioni fieristiche promosse dagli enti operanti in regione, un programma articolato delle manifestazioni stesse e delle attività a esse collegate, da realizzarsi oltre che nella regione Friuli-Venezia Giulia nel Paesi esteri, con particolare riguardo agli extracomunitari, favorendo la collaborazione tra gli enti fieristici predetti nella realizzazione di programmi e nella gestione dei servizi comuni.

(....)

IL BILANCIO '91 DELLE RELAZIONI CON L'ESTERO

Gli enti camerali e l'Est

Ecco i più significativi successi dell'attività promozionale

QUI TRIESTE

Dall'Europa all'Asia

Riportiamo di seguito e in modo schematico i punti principali dell'attività svolta dall'Ente camerale triestino al fine di promuovere il commercio e la cooperazione con imprese straniere.

Europa. Missioni economiche in Albania e Romania con la firma di accordi di collaborazione.

- Avviati rapporti con le nuove presidenze delle Camere per l'Economia di Slovenia, Croazia e Fiume.
- Ridefinizione dell'intesa Camere-Porto-Regioni dell'alto Adriatico per Transadria alla luce delle nuove entità statali di Slovenia e Croazia.
- Sondaggio fra le Piccole e Medie industrie della provincia per disporre di un quadro sulle collaborazioni con aziende dei Paesi dell'Est Europeo.
- Pubblicazioni dedicate alle nuove legislazioni economiche in Ungheria, Jugoslavia, Cecoslovacchia, Albania e loro presentazione, in corso di stesura per la Romania.
- Tra le visite e gli incontri da segnalare: Governo lettone, delle Repubbliche baltiche, ambasciatore ungherese, cecoslovacco, delegazione rumena del Banato, ungherese della Baranya, il ministro slovacco dell'agricoltura, delegazione di Pilsen, della Bielorussia, presidente camerale di Sofia, della Camera polacca di Biala Podlaska e di Bratislava, presenza al primo incontro economico italo-albanese.



- Da segnalare inoltre la partecipazione con i Consorzi del marmo e della nautica alle più qualificate rassegne internazionali tra cui Duesseldorf, Parigi, Monaco, Barcellona, Friedrihafen, o a esposizioni settoriali da quella del legno di Klagenfurt ad altre generiche sempre con la presenza di operatori e su loro suggerimento.
- Non sono mancati incontri e colloqui a livello governativo o imprenditoriale in Austria, Germania.
- Numerose le visite alla presidenza degli ambasciatori dei Paesi comunitari.

Asia-Oceania. Sono continuati i contatti con autorità diplomatiche e consolari australiane per la realizzazione del centro laniero nel nostro porto. Con l'area nipponica i colloqui hanno interessato sia le prospettive di investimenti industriali sia quelle nel settore marittino.

Mediterraneo. Azione di sondaggio a Malta per l'off-shore, presenza in Turchia per la nautica, e in Grecia per i trasporti lungo la via marittima dell'Adriatico. Si sono svolti i primi contatti a Creta per la realizzazione (20 giugno di quest'anno ci sarà la partenza ufficiale da Trieste) di una linea traghetti passeggeri e autotreni con la Grecia con la più grande unità viaggiante nel Mediterraneo.

Americhe. Presenza alla rassegna internazionale del marmo di Miami per un consolidamento del prodotto carsico sul mercato statunitense del Sud. Si sono inoltre visitate le principali piazze delle Borse Titoli e Merci (New York e Chicago) in vista delle trasformazioni in atto in Italia.

Africa. Le problematiche con ambasciatori, esponenti di enti di Stato, organismi e imprese private hanno interessato il mondo africano e riguardano in particolare il caffè e i legnami nelle relazioni con i principali Paesi produttori delle West Coast e dell'East. Un capitolo a parte ha riguardato i nuovi rapporti con il Sud Africa.

QUI UDINE

Un ufficio a Lubiana

La Camera di commercio di Udine ha continuato nel 1991 a guardare all'estero e tramite il proprio Centro friulano per il commercio estero (Cefce) ha creato le premesse per una cooperazione fra imprese.

Est Europa. Si sono infittiti i rapporti con le repubbliche dell'ex Urss: Russia nel settore del mobile, della meccanica e dell'agricoltura; Azerbajan nel settore sanitario, Mongolia nel settore agricolo; Crimea settore del turismo; con Kaliningrad nel settore della pesca. Particolari intese sono state prese con le Camere dell'economia di Budapest (Ungheria) e di Bratislava (Slovacchia) e con il ministero del commercio cecoslovacco. Sono seguite joint ventures tra ditte friulane e ungheresi e si è partecipato all'Expo '91 di Budapest.

Con la Camera dell'economia della Slovenia è stato istituito un ufficio camerale italiano a Lubiana ed uno sloveno a Udine; è stato organizzato un seminario per lo studio delle società miste italo-slovene a Bled in collaborazione con la scuola manageriale di Lubiana. Con gli uffici dell'Ocse di Parigi è stato organizzato a Udine un'importante convegno sul ruolo del Friuli-Venezia Giulia negli scambi commerciali fra l'Europa comunitaria e l'Est Europa.



Ovest Europa. Si è partecipato a incontri e studi del Club europeo delle Regioni di Glasgow; è stata firmata una convenzione di scambi culturali tra l'Università di Udine e il College di Paisley (Scozia). La Scozia ha presentato un progetto per l'allevamento di pecore di cahemire sulla montagna friulana. Il «Made in Friuli» ha partecipato alla settimana friulana enogastronomica a Tolosa (Francia). Partecipazione di ditte alla Fiera agroalimentare Anuga di Colonia e alla Fiera per l'edilizia Construmat di Barcellona (Catalogna), e alla Mostra della moda di Berlino. Esperti tedeschi hanno compiuto dei seminari con l'imprenditoria friulana per una partecipazione alla privatizzazione dell'ex Germania Orientale.

Medio Oriente. Una delegazione economica friulana ha presentato il «Made in Friuli» a Istanbul e ad Ankara e si sono gettate le basi per una collaborazione nel campo edile e agricolo. Un'altra delegazione si è portata a Riyad (Arabia Saudita) per l'inaugurazione del centro commerciale del consorzio udinese Saudi-Friuli-Trade.

Sud-Est asiatico. E' stata organizzata una prima missione in Indonesia a Giakarta. A Udine è stato costituito da una decina di ditte il «Club Giappone» che ha deciso l'apertura di un ufficio camerale a Tokyo. Sono state aperte contrattazioni per una cooperazione imprenditoriale con il Vietnam.

Nord America. Ditte del settore agroalimentare hanno partecipato alla manifestazione Fancy food di New York. Imprenditori del Quebec hanno visitato alcune imprese friulane. Per poter entrare nel costituendo mercato unico Messico-Usa-Canada sono state molte le visite di imprenditori messicani in Friuli e di friulani a Guadalajara e a Città del Messico; in particolare c'è stato un interessamento nel settore del legno (mobilieri).

QUI GORIZIA

Vigne ed elettronica

Sono i Paesi dell'Est i principali interlocutori delle attività promozionali della Camera di commercio di Gorizia: buona parte degli sforzi e delle risorse finanziarie ed umane viene indirizzata allo sviluppo dei rapporti con l'area danubiano-balcanica e alla ricerca e creazione di specifici strumenti di sostegno alle diverse esigenze dell'interscambio economico in quest'ambito.

Questa naturale «predilizione», legata, com'è ovvio, a ragioni di vicinanza geografica, non ha tuttavia mai costituito una «chiusura» degli orizzonti operativi. L'Ente camerale goriziano, infatti, ha promosso importanti iniziative nei confronti dei mercati occidentali e intercontinentali.

Nel settore agricolo, ad esempio, ha già dimostrato tutta la sua efficacia promozionale l'iniziativa fieristica «Eurovite», che nel comparto specifico della viticoltura costituisce un evento di indiscussa rilevanza europea, capace di richiamare espositori ed operatori da tutte le zone a vocazione vitivinicola del mondo.

Vanno inoltre evidenziate le iniziative di promozione della camera rivolte sempre al settore vitivinicolo e tendenti a promuovere la partecipazione delle aziende isontine ad alcune delle più significative fiere del settore come Vinitaly, la Fiera internazionale del vino di Lubiana, il Vinexpo di Bordeaux in Francia.



Inoltre l'Ente camerale ha organizzato significative presenze a manifestazioni merceologiche dell'enologia in Canada ed in Inghilterra. Un altro settore particolarmente qualificante la realtà produttiva isontina, sostenuto concretamente dall'Ente camerale, è rappresentato dal cosiddetto «Polo elettronico» che, costituito da un pool di cinque giovani aziende, in pochissimi anni ha raggiunto ragguardevoli risultati in termini di sviluppo aziendale. A questo riguardo significativa è stata la presenza alla Fiera dell'elettronica di Hannover, in Germania, con l'inserimento in un mercato molto importante e difficile da conquistare.

Non sono stati trascurati contatti verso altri Paesi, come Australia e Giappone: alcune partecipazioni a rassegne fieristiche hanno consentito di offrire un'immagine qualificata e convincente di diversi settori dell'economia provinciale. Il coordinamento delle iniziative promozionali in atto è stato impostato tenendo in massima evidenza le nuove e imminenti prospettive che si vanno delineando per la provincia di Gorizia: in termini di ruolo nazionale e internazionale. Questa attività camerale nel campo della promozione ha tra l'altro portato nel corso del 1991 alla stipula, da parte di imprese goriziane di significativi contratti di cooperazione industriale e commerciale in Paesi quali l'ex Unione Sovietica, l'Ungheria, la Cecoslovacchia, il Giappone ed il Brasile.

QUI PORDENONE

Mobili per l'Oriente

Attraverso un'intensa attività promozionale la Camera di commercio di Pordenone, nel 1991, ha proiettato l'immagine dell'imprenditoria provinciale in dieci Paesi stranieri, dei quali quattro extraeuropei. Missioni economiche, partecipazioni a fiere e manifestazioni, con stand camerali e coordinando la presenza delle aziende, erano comprese nel programma predisposto e svolto dall'azienda speciale dell'ente pordenonese in collaborazione con le associazioni di categoria e i consorzi export, programma affiancato dall'intensa e quotidiana attività di supporto ed assistenza alle aziende che operano con l'estero. Agroalimentare, mobile, legno, meccanica e artigianato sono i settori sui quali la Camera di commercio ha puntato la sua attenzione, insieme alla subfornitura che sta confermando, nei vari comparti, la sua incisività nel tessuto produttivo.

Due i momenti che senz'altro hanno caratterizzato il 1991. Innanzitutto la missione in Estremo Oriente (con tappe a Taipei, Hong Kong, Singapore e Tokyo), che ha fatto seguito alla partecipazione all'International Forniture Fair di Tokyo (settore del mobile) nel 1989 e che ha permesso di approfondire le sempre più concrete possibilità di collaborazione con quell'area. Quindi i contatti con il mercato svedese, anche in vista delle opportunità che nasceranno dall'entrata della Svezia nel mercato comune europeo, avvenuti attraverso una prima «esplorazione» a Gaarbrucken (fiera «Transcontact»), una missione a Stoccolma e la partecipazione alla fiera «Elmia» di Joenkoeping, dove è stata ancora una volta protagonista la subfornitura friulana. Sempre nel settore della subfornitura vanno segnalate la fiera di Hannover, l'«Interzoom» di Colonia, la partecipazione alla mostra di Dusseldorf, dove sono state poste le basi per il seminario sul marketing del mobile in Germania», tenutosi in seguito in Camera di commercio.



Tradizionali le presenze ai Saloni del mobile di Parigi e di Colonia, nuovo contatto con il Salone del mobile di Valencia, nel settore agroalimentare l'ente camerale ha coordinato le aziende di tutta la regione alla nota «Anuga» di Colonia, mercato mondiale dell'alimentazione, non è mancata ai consueti appuntamenti con gli «International Fancy Food» di San Diego e New York (Usa) e ha preso parte alla «Gruene woche» di Berlino. Si ricordano, inoltre, la missione all'«Aquatherm» di Budapest (settore della termoidraulica), i continui rapporti con la Jugoslavia (nonostante la guerra), il convegno Italia-Urss, la realizzazione del «Catalogo import-export» e la visita nella sede camerale delle delegazioni provenienti da Iran, Estonia, Lituania, Ungheria, Giappone, Svezia, Ucraina, Paraguay, Benin (Africa), Georgia e Argentina.

Speciale Economia - Nord Est

CIEST-FRIULGIULIA

Che porta in dote il consorzio friulano per l'Est

Ricordare, nel dettaglio, le missioni che il Consorzio Est Europa ha fatto nel 1991 è praticamente impossibile. Stando alla relazione fatta dal Presidente Carlo Burgi alla recente Assemblea Polonia, Cecoslovacchia, Ungheria e Unione Sovietica sono state praticamente «battute» a più riprese dai responsabili del Consorzio che in questi Paesi, in rapida e per certi aspetti tumultuosa evoluzione politico-sociale, ha avviato una rete di rapporti che nei prossimi mesi dovrebbero sfociare in contratti e joint ventures operative. Nella impossibilità di ricordare tutte le tappe, basterà soffermarsi sulle ultime che hanno visto il direttore del Ciest, Sandro Targa, e il consulente per i rapporti con l'estero, Arnaldo Baracetti, incontrarsi in Ungheria, Polonia, Cecoslovacchia e Slovenia con qualificati partners economici e commerciali.

UNGHERIA: nelle settimane scorse Baracetti si è incontrato con l'ambasciatore ungherese in Italia Laszlo Szorenui, presente anche il primo consigliere d'ambasciata. E' stata fatta un'ampia analisi del positivo stato delle relazioni di affari e della cooperazione tra numerose aziende friulane, venete ed ungheresi e sulle ulteriori prospettive che potranno dischiudersi con la prossima entrata in funzione delle provvidenze previste dalla legge sulle aree di confine. In tal modo si consoliderà la nuova democrazia ungherese, le aziende magiare riusciranno sempre di più ad entrare nel mercato europeo ed a produrre ricchezza e beni competitivi per il popolo ungherese. Per le aziende friulane e venete si apriranno ulteriori occasioni di business. Da ricordare, infine, che Targa e Baracetti hanno recentemente partecipato a Budapest ad una riunione della società mista promozionale d'affari «Adriatech» costituita dal Ciest e da parteners ungheresi circa un anno fa.

CECOSLOVACCHIA: il paese di Kafka è forse il più attivo tra tutti i Paesi dell'Est Europa. L'accordo con il Ciest è stato quasi naturale. Ad Olomouc, il Ciest ha realizzato una società mista promozionale di affari, denominata Csit, la cui prima assemblea si è svolta nei giorni scorsi alla presenza dei vertici del Ciest. Diverse imprese associate, poi, hanno allacciato con le diverse realtà regionali del paese carpatico ottimi rapporti economici. Ad Olomouc, in particolare, il Ciest ha anche favorito un incontro tra l'Università locale e l'Università di Udine che potrebbe sfociare, nei mesi prossimi, in un interessante accordo culturale.

POLONIA: la Polonia tra tutti i paesi dell'Est è forse quello che è rimasto di più ai margini della cooperazione economica con l'Italia; la presenza della Germania è infatti massiccia e per le imprese degli altri paesi europei risulta oltremodo difficile stringere rapporti economici con quel mercato. Ciò nonostante Baracetti e Gianandrea Sandri, vicedirettore del Ciest, a Poznan, capoluogo della regione di Wielko Polska, hanno approfondito nei giorni scorsi con alcuni importanti partners polacchi la costituzione di un'agenzia mista per lo sviluppo di affari e la cooperazione conomica italo-polacca alla quale, oltre al Ciest, parteciperanno la Camera dell'economia e del commercio con l'estero, tre aziende industriali agroalimentari e dell'edilizia interessate all'import-export. Nell'occasione Baracetti e Sandri sono stati ricevuti dal sindaco di Poznan dr. Sicora che ha espresso il pieno sostegno alle autorità politiche ed amministrative della regione di Wielko Polska alla cooperazione economica con il Friuli-Venezia Giulia.

SLOVENIA: la pace oramai prossima nei territori della ex Jugoslavia è condizione fondamentale per la ripresa dei rapporti economici soprattutto con le Repubbliche di Slovenia e Croazia. In questo contesto, a Lubiana, i vertici del Ciest hanno incontrato il ministro per la Piccola industria della repubblica slovena, dr. Ignazio Potochnik e il segretario del Dipartimento per le relazioni economiche estere della Camera dell'economia slovena, dr. Ivan Majcen. Nell'incontro sono state esaminate le misure operative che le due parti concretizzeranno entro qualche settimana per la piena ripresa dei rapporti di affari tra il Nord-Est italiano e le aziende slovene.

MISSIONI CIEST '91

UNGHERIA
1/3-4/3: Budapest; **6/5-8/5:** Budapest; **20/6-21/6:** Budapest; **16/12-17/12:** Budapest-Brno.

CECOSLOVACCHIA
29/1-21/2: Praga/Olomouc; **21/3-22/3:** Olomouc (Soc. Mista Quasar); **29/7-29/7:** Olomouc (Quasar Intern.); **27/11-29/11:** Bratislava (Min. Econ. Slovacca); **16/12-18/12:** Olomouc (Soc. Mista Quasar); **17/12-18/12:** Olomouc (Soc. Mista Quasar).

URSS
9/12-15/12: Mosca/Taschent; **10/11-14/11:** Mosca/-Taschent; **9/9-12/9:** Mosca; **23/7-25/7:** Mosca; **4/6-8/6:** Mosca; **12/5-15/5:** Mosca; **27/3-29/3:** Erevan.

ROMANIA
1/3-4/3: Bucarest; **1/7-4/7:** Bucarest; **15/7-16/7:** Bucarest; **22/10-23/10:** Bucarest.

POLONIA
6/5-8/5: Poznam (Cost. Soc. Mista).

BULGARIA
22/4-24/4: Sofia.

CAMERE DI COMMERCIO/ TRIESTE

Migliorare le condizioni dei rapporti economici

«Con impegno ma senza facili entusiasmi»



La grande svolta storica, del cambiamento economico-istituzionale nell'Est Europa, è stata seguita con attenzione sin dall'inizio dalla Camera di commercio, nella consapevolezza delle ripercussioni, non tutte positive, che avrebbero potuto derivarne per Trieste.

Ci si è resi conto subito, infatti, che il tradizionale ruolo di intermediazione della Città, quale punto di contatto fra due mondi completamente diversi, sarebbe stato comunque destinato a subire dei contraccolpi, peraltro non esattamente prevedibili a priori.

L'Ente camerale si è sforzato di agire soprattutto a favore del rafforzamento degli strumenti e del miglioramento delle condizioni-cornice entro cui gli operatori si trovano ad agire.

Va ricordato il meticoloso lavoro della messa a punto, da parte camerale, a fianco dei parlamentari locali, della Legge per le aree di confine ed in particolare dell'art. 3 sull'off-shore: provvedimento che appare quanto mai attuale e indovinato per consentire in prospettiva a Trieste un ruolo di centralità nella nuova Europa.

L'insediamento a Trieste dell'Ufficio I.C.E. - Est Europa ha rappresentato un primo risultato visibile dell'impegno legislativo, che la nostra Camera di Commercio ha promosso e assecondato.

Il recente «Decreto anticrisi», ancorché finalizzato ad obiettivi contingenti di respiro meno ampio, va pure annoverato in questo ambito.

Nel settore dell'informazione agli operatori, vanno ricordate le pubblicazioni originali curate e diffuse dalla nostra Camera (unica in Italia) sulle nuove legislazioni economiche: della Jugoslavia (testo ora già in fase di revisione per la nuova configurazione delle repubbliche indipendenti), dell'Ungheria, della Cecoslovacchia e dell'Albania.

La linea area Ronchi-Budapest, l'apertura di rappresentanze MALEV e MAV da noi e di recapiti consulenziali stabili (della Camera e dell'Ente Porto) a Budapest, la collaborazione con MAHART, e successivamente la firma della tariffa speciale ferroviaria Ungheria-Trieste-Oltremare, legata all'accordo intergovernativo sul porto, l'appoggio, al MIB e le borse di studio camerali per partecipanti est-europei al Corso trasporti, oltre ad un ricco ventaglio di visite e di incontri con delegazioni economico-politiche, sono alcuni dei fatti ricollegabili a quelle iniziative. E non meno fruttuose, per lo sviluppo di contatti operativi, si sono rivelate le più recenti missioni in Albania, in Romania, ed il seminario sui rapporti con la C.S.I.

Assieme all'I.S.D.E.E., abbiamo organizzato gli «Incontri Economici italo-ungheresi»; a Tirana il primo simposio economico internazionale italo-albanese.

La Camera di commercio si è mossa con attenzione per quanto riguarda il «Conto autonomo», che oggi deve essere ristrutturato per iniziativa slovena e croata e nel frattempo ha contribuito a rafforzare strumenti consortili, come Friulgiulia e C.I.E.S.T.

Con la revisione dell'accordo «Transadria» fra le Camere di Commercio delle città portuali dell'Alto Adriatico (Venezia, Trieste, Capodistria e Fiume), avviata in considerazione del riconoscimento di Slovenia e Croazia, e finalizzata ad un più stretto raccordo con gli operatori e con gli organi di Alpe Adria, sono state poste le basi per un effettivo dialogo di collaborazione fra i porti.

La Camera è stata presente ad appuntamenti fieristici consolidati, come Lubiana e Zagabria, mentre contatti inediti sono avviati con le Repubbliche baltiche, con le singole regioni Ceche e Slovacche. Lunedì scorso è stato insediato il Comitato promotore della Sezione di Trieste della «Camera di Commercio italiana per la Cecoslovacchia».

Questi argomenti hanno formato oggetto di una riunione straordinaria del Presidente Tombesi con i responsabili delle Sezioni della Consulta economica provinciale, per una verifica congiunta delle cose fatte e soprattutto per studiare nuove strategie e azioni future. L'intendimento camerale è come sempre quello di operare in stretto accordo con la base imprenditoriale.

Giorgio Tombesi
Presidente della Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Trieste

CAMERE DI COMMERCIO/ GORIZIA

Banca dati essenziale

Il Centro servizi fornirà informazioni in tempo reale

Sinergie per superare il terziario avanzato



Il ruolo della regione Friuli-Venezia Giulia come ponte naturale verso i paesi dell'Est, in virtù della sua collocazione geopolitica ha avuto il suo giusto riconoscimento tramite la legge 19/91 sulle aree di confine.

Tale provvedimento contiene infatti una serie di strumenti destinati a contribuire allo sviluppo della cooperazione economica e finanziaria con l'Austria, i paesi dell'Europa centrale e balcanica e l'ex Unione Sovietica. Nell'ambito di tali strumenti, uno in particolare coinvolge la nostra realtà isontina: il Centro di Servizi per gli scambi anche in compensazione, e per l'attività di documentazione e informazione agli operatori economici.

La nuova struttura operativa, unica nel suo genere a livello nazionale e comunitario, proposta e fortemente sostenuta dalla Camera di Commercio di Gorizia, trova nel capoluogo isontino la sua collocazione naturale e specifica in virtù del sempre più pregnante ruolo internazionale che la città va assumendo. Infatti l'iterazione tra il Centro e il polo culturale universitario di rilevanza europea (corso di laurea in scienze internazionali e diplomatiche) consentirà da un lato l'insediamento indotto di attività sofisticate di intermediazione commerciale e di servizi finalizzati ai rapporti economici est-ovest; dall'altro fornirà la conoscenza, la ricerca, ed il know-how essenziali per lo sviluppo delle medesime attività. Le sinergie di simili iniziative porranno le basi per un salto qualitativo oltre lo stesso terziario avanzato: e cioè verso un vero e proprio «post terziario», il gruppo di attività più evolute nell'assetto socio economico di un territorio.

Il centro, si propone nella logica principale dei suoi compiti, di sviluppare i rapporti economici tra l'Italia e i Paesi dell'Europa centrale e orientale, fornendo alle imprese e alle istituzioni pubbliche e private i «servizi di mercato», «strategici» e «finanziari» attraverso una opera continua di informazioni e documentazione. Opera che permetterà all'imprenditore interessato di ricevere chiarificazioni e delucidazioni sull'evoluzione normativa che regola gli scambi di beni e servizi, sulle istituzioni finanziarie e sulle relative procedure di finanziamento; consulenza e assistenza per le singole aziende commerciali o per singoli progetti di investimento; assistenza tecnica. Compito del Centro, attraverso una struttura di collegamento con accesso di tempo reale alle banche dati dei sistemi informativi, sarà quindi quello di razionalizzare e programmare gli input formativi richiesti, colloquiando costantemente con il grado qualitativo delle esigenze conoscitive dell'imprenditore e con gli incessanti mutamenti esterni che si proporranno di volta in volta.

Con questi connotati il Centro assumerà in concreto il ruolo nazionale ed internazionale attribuitogli dalla legge, esplicando inoltre sul territorio provinciale e regionale la funzione di «volano» per nuove ed evolute iniziative economiche.

Spiace comunque constatare che nonostante il centro servizi non abbia costituito oggetto di alcuna censura da parte della Cee, lo stesso non sia ancora stato costituito.

Al riguardo anzi ci sono spinte contrapposte che vorrebbero le sue funzioni «spartite» tra il centro Ice per l'Est Europa di Trieste e la nuova agenzia prevista dalla legge Saro per Udine.

E' auspicio della Camera di Commercio che il buon senso prevalga e che quanto una legge nazionale «(la legge 19/91)» dispone e finanzia non venga rinviato ulteriormente solo per motivazioni di gretto campanilismo territoriale.

Enzo Bevilacqua
Presidente della Camera di Commercio Industria, Artigianato e Agricoltura di Gorizia

CAMERE DI COMMERCIO / UDINE

Gianni Bravo: «Il Cefce stesso come Agenzia»

La promozione commerciale delle imprese all'estero è istituzionalmente affidata alla Camera di commercio. Per agevolarne i compiti sin dal 1984 è stata creata a Udine, come azienda speciale a fianco dell'Ente camerale, il Centro friulano per il commercio con l'estero (Cefce). E' un'azienda d'interesse interprovinciale e, pertanto, esplica la propria attività senza limitazioni territoriali: è parte integrante del sistema delle Camere di Commercio in collegamento con gli analoghi Centri estero delle Regioni italiane. Del consiglio di amministrazione del Cefce fanno parte rappresentanti delle categorie economiche, di associazioni imprenditoriali e di consorzi privati, che svolgono attività di commercio con l'estero.

Il Cefce è stato sempre un'espressione unitaria e coagulante delle esigenze dei vari settori economici. La sua attività si articola in due direttrici fondamentali: la gestione

«Deve contare la nostra esperienza con l'Est»

dell'azione promozionale e l'erogazione di servizi informativi e di consulenza.

L'attività promozionale del Cefce si articola per progetti finalizzati ad aree mercantili e a comparti merceologici, che includono fasi di analisi e di ricerca, di sondaggi e di test di mercato per avviare l'introduzione commerciale sulle piazze mondiali con missioni economiche di operatori friulani all'estero e di operatori esteri in regioni e con presenze qualificate nelle fiere. I progetti rispecchiano sempre le aspettative dei comparti economici (commercio, industria, artigianato,



consorzi di settore) in relazione alle opportunità della congiuntura internazionale.

Il Cefce è strettamente collegato al Centro servizi della Camera di commercio ed ha, quindi, accesso a tutti i sistemi informativi camerali e al sistema informativo comunitario europeo (Eurosportello).

Il Cefce ha creato, al seguito delle missioni promozionali all'estero nell'ambito del programma «Made in Friuli», una rete di corrispondenti esteri, i quali costituscono dei veri e propri centri di assistenza a favore dei rapporti degli operatori economici e commerciali con i loro partners. La rete di corrispondenti attualmente copre i seguenti Paesi: Australia, Canada, Cina, Corea del Sud, Gran Bretagna, Hong Kong, Singapore, Spagna, Sud Africa, Arabia Saudita, Nigeria, Zimbabwe, Giappone, Indonesia. Inoltre funzionano «sportelli» di informazione e di assistenza della Camera di commercio di Udine in Austria (Klagenfurt e Graz) e in Slovenia (Lubiana).

Mi auguro che questa grande e vasta esperienza nel campo del commercio con l'estero, ampiamente collaudata in otto anni di attività con la collaborazione di molte piccole e medie imprese friulane, guidi il buon senso dell'amministratore ad identificare il Cefce con la istituenda «Agenzia regionale per lo sviluppo delle relazioni commerciali con l'estero».

Gianni Bravo
Presidente della Camera di commercio Industria, artigianato e agricoltura di Udine

CAMERE DI COMMERCIO / PORDENONE

Puntare su subfornitura

«Bisogna sviluppare il collaudato centro regionale»

Il «sistema» Pordenone presenta una realtà produttiva dinamica all'interno dei grandi bacini di sviluppo europeo, una realtà che non giungerà impreparata all'appuntamento con la caduta delle barriere doganali. Ne è una conferma il fatto che nella nostra «piccola» provincia, nonostante il recente calo, che ci vede tuttavia in linea con la crisi congiunturale nazionale, si concentra la più significativa e consistente parte dell'export del Friuli Venezia Giulia.

La Camera di commercio sta compiendo il massimo sforzo per creare occasioni di rapporto con i mercati tradizionali e nuovi, rivolgendosi soprattutto alle piccole e medie imprese, sulle quali si fonda il tessuto economico della provincia, coinvolgendo, nel suo impegno promozionale enti, istituzioni e associazioni, certa che la politica d'assieme sia lo strumento indispensabile per non perdere la «grande occasione» che si presenta.

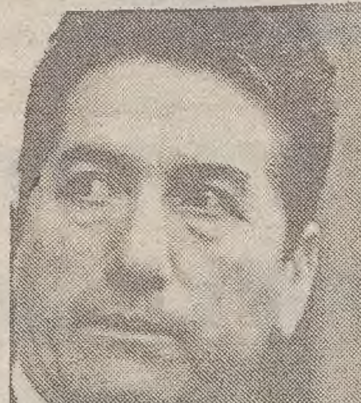
In questo contesto si inserisce, in particolare, l'iniziativa per la promozione e lo sviluppo della subfornitura, settore che, per tradizione, riveste un ruolo importante nell'economia provinciale e sul quale possiamo puntare per assumere una posizione di tutto rispetto nel nuovo scenario europeo, ma anche inter-

Aggiornare costantemente il know - how disponibile

nazionale. Si tratta del Centro regionale della subfornitura del Friuli Venezia Giulia, azienda speciale del nostro ente camerale, una struttura attraverso la quale la Camera di commercio di Pordenone riveste ora un ruolo guida nella promozione del settore della subfornitura regionale.

Ci siamo infatti assunti l'onere di rilanciare un importante strumento di sviluppo regionale; rifondando in città quell'agenzia che fino al giugno del '91 era operante a Trieste, ma che, per difficoltà di diversa natura, ha chiuso i battenti.

Nella nostra provincia è concentrata la maggior parte delle aziende subfornitrici della regione, aziende che, con l'apertura dei mercati europei, si troveranno ad affrontare un'agguerrita concorrenza. Esse dovranno quindi esere in



grado di contare su un'organismo che le promuova, favorendo la loro collocazione sui mercati e una presenza attiva e dinamica nella nuova Europa.

Per rispondere alle loro esigenze è nato il Centro servizi, che è collocato nella nuova sede dell'ente camerale situata in corso Vittorio Emauele n. 21.

Il piano di lavoro del Centro regionale della subfornitura comprende la costituzione di una banca dati delle imprese regionali che operano nel settore; il collegamento con le agenzie della subfornitura attive nelle altre regioni italiane e delle altre realtà similari a livello europeo per l'aggiornamento costante del know-how disponibile; la realizzazione di un bollettino informativo da inviare regolarmente alle parti interessate e di un catalogo della subfornitura regionale.

E naturalmente il programma prevede un'intensa attività di promozione attraverso il canale delle fiere e delle varie manifestazioni. E' proprio di questi giorni la partecipazione di numerose aziende friulane a «Subfor '92», la mostra della subfornituraa meccanica, della plastica e della gomma che si tiene nei padiglioni della fiera di Stoccarda e che prevede anche la presenza di uno stand del Centro della subfornitura.

Saranno ancora Stoccarda (con «Euroholz»), Hannover (con «Hannover fair»), Duesseldorf (con «K '92»), Joenkoeping, in Svezia (con «Elmia '92») e Parigi (con «Midest») le tappe straniere della promozione, per il 1992, della subfornitura regionale.

La quale ha appena vissuto un momento di significativo riscontro in occasione di «Samumetal», il salone delle macchine utensili recentemente ospitato nel padiglione fieristico pordenonese, nell'ambito del quale, per una ventina di aziende associate al Centro regionale della subfornitura, si sono create interessanti opportunità d'affari.

Bruno Giust
Presidente della Camera di commercio, industria, artigianato ed agricoltura di Pordenone

LEGGE REGIONALE 20.1.1992 N. 2



CAPO VIII
Incentivi a sostegno dei programmi pluriennali di penetrazione commerciale

Art. 24
Concorso nelle spese per l'attuazione dei programmi

1. Allo scopo di promuovere e rafforzare l'internazionalizzazione dell'economia della regione Friuli-Venezia Giulia, con particolare riguardo al sostegno delle iniziative volte all'allargamento della presenza delle industrie regionali nei Paesi extracomunitari, l'Amministrazione regionale è autorizzata a concorrere alle spese per l'attuazione dei programmi pluriennali di penetrazione commerciale nei Paesi extracomunitari, promossi dalle piccole e medie imprese in coerenza con gli obiettivi del programma regionale della promozione commerciale all'estero, attraverso la concessione di contributi nella misura massima del quindici per cento delle spese ritenute ammissibili.

2. Detta percentuale può essere elevata al trenta per cento nel caso in cui i programmi siano presentati da una pluralità di aziende, non facenti parte dello stesso gruppo imprenditoriale, tra loro collegate in forma di associazione temporanea di imprese, oppure di società consortili o di società miste.

Art. 25
Iniziative ammesse a contributo

1. Al fine della concessione dei contributi di cui all'articolo 24 si intendono per programmi pluriennali di penetrazione commerciale quelli comprendenti un complesso organico di interventi e di azioni diretti all'inserimento in nuovi mercati extracomunitari o al consolidamento della presenza già acquisita su detti mercati, articolati su un arco temporale non inferiore a due anni.

2. Tra le iniziative ammesse a contributo rientrano quelle concernenti studi di mercato, pubblicità, promozione, organizzazione iniziale di reti di vendita e di assistenza all'estero, spese di partecipazione a mostre, rassegne e fiere che si svolgano all'estero.

Art. 26
Modalità di presentazione delle domande

1. Le domande di contributo devono essere presentate alla direzione regionale dell'industria ad essere corredate dai seguenti documenti:
a) relazione illustrativa del programma di penetrazione commerciale e degli obiettivi che con esso si intendono perseguire;
b) preventivo delle spese e piano finanziario.
2. Nell'ipotesi di cui al comma 2 dell'articolo 24, le domande di contributo devono essere corredate dell'atto costitutivo dell'associazione temporanea di imprese e dall'indicazione dell'impresa capofila.

Art. 27
Erogazione dei contributi

1. Alla concessione dei contributi si provvede, su conforme deliberazione della Giunta regionale, sentito il Comitato tecnico consultivo per la politica industriale.
2. I contributi vengono erogati, in conformità alle spese ammesse a contributo ed ai tempi di realizzazione del programma pluriennale di penetrazione commerciale, su presentazione della documentazione comprovante gli oneri effettivamente sostenuti dall'azienda per le attività oggetto di intervento. 3. L'erogazione dei contributi può aver luogo mediante anticipazione nella misura massima del sessanta per cento. L'erogazione a saldo ha luogo a presentazione del rendiconto delle spese sostenute e di una relazione sull'attività svolta.

(...)

IL MATRIMONIO CIEST-FRIULGIULIA

Uniti sui mercati

«Rafforzare la presenza regionale a Est»

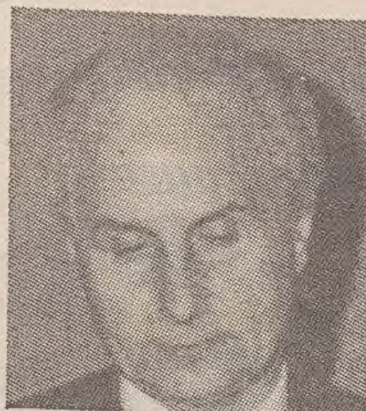
Lo straordinario 1989 — che nel bicentenario della rivoluzione francese ci ha fatto vivere «in diretta» la caduta dell'ultimo totalitarismo — aveva acceso in tutti noi speranze e ottimismo. Con fervore, quindi, sono sorti in Italia enti ed organismi per la cooperazione con l'Est poiché i business sembravano a portata di mano. Poi venne «la doccia fredda» dell'agosto 1991, del golpe moscovita, che ha ingenerato una sorta di spirale perversa, ancora in atto, con il pericolo di disgregazione dell'ex Urss.

Anche in Friuli-Venezia Giulia gli imprenditori, unitamente alla classe politica, compresero la grande occasione che si apriva e così nacquero consorzi e «ragionamenti» poi sfociati nell'importantissima legge 19 sulle aree di confine. Il Friuli-Venezia Giulia da regione ponte si scopriva regione centrale della nuova «casa comune» europea e quindi, qui più che altrove, incominciarono i fermenti per assicurarsi quote dell'immenso mercato che si apriva. Per la verità il Friuli era presente a Mosca, Budapest e Praga ben prima dell'era gorbacioviana; anzi la cooperazione della

«Il Ciest ha svolto un'azione efficace»

nostra regione con quei paesi data agli anni Sessanta. Ed è stata una collaborazione sempre richiesta, rispettata, efficace ed efficiente. L'onda lunga ha successivamente portato alla nascita del Consorzio imprese Est Europa (Ciest) che è entrato nel pieno della sua operatività nel 1991. Un consorzio ad hoc per la penetrazione su quei mercati che si andavano aprendo, un Ente quindi in grado di aiutare anche quelle società nel passaggio all'economia di mercato.

In poco più di un anno il Ciest a acquistato contratti per 5,4 miliardi di lire, mentre quasi 30 imprese associate hanno avviato joint ventures o accordi di counter trade in Ungheria, Romania, Polonia, Cecoslovacchia e in diverse Repubbliche della Comunità



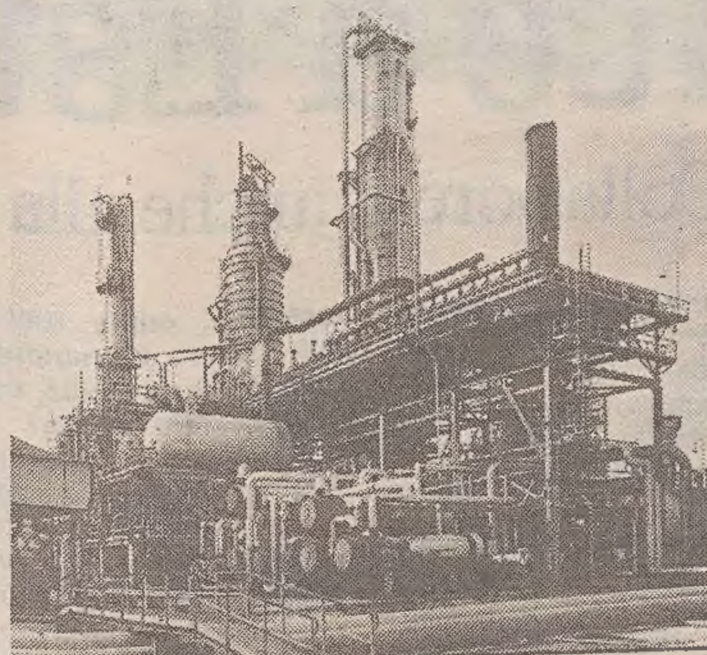
di Stati Indipendenti. Non solo. Il Ciest si è fatto anche parte attiva sottoscrivendo a Olomouc (Cecoslovacchia) la «Csit», una società mista promozionale d'affari, mentre a Budapest è sorta «Adriatech» che vede il consorzio attivamente impegnato nel potenziare i rapporti economici tra Ungheria e Friuli. Altri accordi analoghi sono poi stati definiti a Mosca e a Poznan, in Polonia. Come si può notare, quindi, il Ciest ha svolto un'azione puntuale, proficua ed estremamente utile per tutte le aziende associate. Tuttavia il futuro non appare molto roseo. Come prima dicevo le prospettive della Csi appaiono quanto meno difficili, mentre in quasi tutti gli altri Paesi dell'Est il riaccendersi di nazionalismi rischia di vanificare la rinascita in tempi brevi di quelle società. Non ultimo, infine, il dinamismo della Germania che quanto a strumenti per la penetrazione negli ex Paesi del Comecon non è stata seconda a nessuno.

Purtuttavia ritengo che il Friuli-Venezia Giulia abbia le carte in regola per poter giocare la grande partita internazionale che si sta disputando lungo gli assi Parigi-Berlino-Mosca e Barcellona-Milano-Trieste-Kiev-Mosca. Riusciremo a vincere queste sfide? E' forse presto per dirlo. Certamente la strategia della Regione appare come l'unica possibile. E in questo contesto si colloca anche il progetto di fusione tra i due consorzi che presiedo: il Friulgiulia e, appunto, il Ciest. Entrambe le assemblee hanno in questi giorni ratificato tale decisione con l'obiettivo di presentarci su quei mercati in modo unitario e quindi più efficace ancora. Per il resto sarà solo il tempo a dirci se avevamo visto giusto. Come imprenditore, tuttavia, non posso che dirmi, anche se moderatamente, ottimista.

Carlo Burgi
Presidente di Friulgiulia e Ciest



LEGGE REGIONALE 20.1.1992 N. 2



(...)

CAPO X
Agenzia regionale per lo sviluppo delle relazioni commerciali con l'estero

Art. 29
Costituzione dell'Agenzia

1. Al fine di promuovere, agevolare e favorire, con particolare riguardo alle esigenze delle piccole e medie imprese della regione e dei consorzi e raggruppamenti tra le stesse costituiti, lo sviluppo di relazioni commerciali tra il Friuli-Venezia Giulia e l'estero, l'Amministrazione regionale è autorizzata ad assumere l'iniziativa di promuovere la costituzione di una società per azioni, denominata «Agenzia regionale per lo sviluppo delle relazioni commerciali con l'estero», perseguendo l'adesione della Finanziaria regionale Friulia S.p.A., nonché dei soggetti pubblici e privati più significativi che operano nel campo specifico, tra cui, in particolare, le Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura del Friuli-Venezia Giulia, l'Ente per lo sviluppo dell'artigianato del Friuli-Venezia Giulia ed i consorzi all'esportazione maggiormente rappresentativi dell'imprenditoria del Friuli-Venezia Giulia.

Art. 30
Compiti dell'Agenzia

1. L'oggetto sociale dell'Agenzia regionale per lo sviluppo delle relazioni commerciali con l'estero persegue in particolare i seguenti obiettivi specifici:
a) promuovere iniziative, anche al di fuori del territorio regionale, atte a coordinare ed assistere commercialmente le imprese industriali e di servizio alla produzione della regione nei loro programmi di penetrazione commerciale;
b) organizzare, direttamente o indirettamente, la promozione di attività di scambio, anche in compensazione, di beni e servizi e fornire alle imprese, ai loro consorzi e raggruppamenti, nonché ad operatori economici che ne facciano richiesta, servizi di natura tecnica e progettuale finalizzati alle attività stesse.
2. Per il perseguimento degli obiettivi di cui al comma 1, l'Agenzia stabilisce i necessari accordi, ivi compresa la partecipazione, con organismi di servizio alle imprese, finalizzati allo sviluppo del commercio e degli scambi internazionali, aventi sede nella regione Friuli-Venezia Giulia, avvalendosi del Centro di servizi di cui all'articolo 2, comma 9, della legge 9 gennaio 1991, n. 19, per le attività rientranti nei fini istituzionali del Centro stesso.

Art. 31
Attività dell'Agenzia

1. Per l'espletamento dei suoi compiti l'agenzia può, tra l'altro:
a) stipulare convenzioni e accordi finalizzati alla organizzazione, in Friuli-Venezia Giulia ed all'estero, di attività di scambio, anche in compensazione, di beni e servizi nonché di servizi di natura tecnica e progettuale a ciò finalizzati a favore delle imprese e dei consorzi di imprese del Friuli-Venezia Giulia operanti in ambito internazionale;
b) stipulare con i consorzi all'esportazione convenzioni per l'accesso sistematico dei consorzi stessi alle attività ed ai servizi organizzati dall'Agenzia.

Art. 32
Concessioni di contributi

1. Al fine di sostenere l'avvio delle attività dell'Agenzia, l'Amministrazione regionale è autorizzata a concedere, per un periodo massimo di tre anni, contributi in misura non superiore al cinquanta per cento a sostegno delle iniziative rientranti negli oggetti di cui alle lettere a) e b) del comma 1 dell'articolo 30.

Art. 33
Adempimenti dell'Agenzia

1. L'Agenzia presenta annualmente alla Giunta regionale una relazione sull'attività svolta.

(...)

L'UFFICIO RECENTEMENTE APERTO A TRIESTE

Ice a Est con la Regione

Collaborerà anche alla realizzazione del Centro servizi di Gorizia

Per attivare un servizio più funzionale alle imprese che vogliono sfruttare le occasioni offerte dai nuovi mercati dell'Est Europa, l'Ice, l'Istituto nazionale per il commercio estero, ha deciso di aprire un apposito ufficio in Trieste, un ufficio che dovrà integrarsi nel sistema regionale delle strutture di supporto alle imprese interessate a questi nuovi mercati.

Ad Elena Favale, direttrice di questo nuovo Ufficio Ice Est Europa di Trieste, abbiamo chiesto quali sono i punti di questa strategia.

«Innanzitutto voglio ricordare che l'Ice è un ente nazionale che opera autonomamente, secondo le indicazioni del Governo e che ha ritenuto opportuno da un lato rafforzare la struttura triestina con questo nuovo ufficio, e dall'altro accettare la partecipazione in iniziative quali il Centro servizi previsto dalla legge 19/91, che presto sarà operativo a Gorizia».

Con i suoi uffici nazionali e all'estero, nonché con la sua attività in queste nuove realtà economiche, l'Ice risulta essere un osservatorio privilegiato per l'osservazione dei mutamenti nei Paesi dell'ex area comunista: in questo quadro così confuso e mutevole, quale ruolo potrà avere la regione Friuli-Venezia Giulia, ed in particolare Trieste?

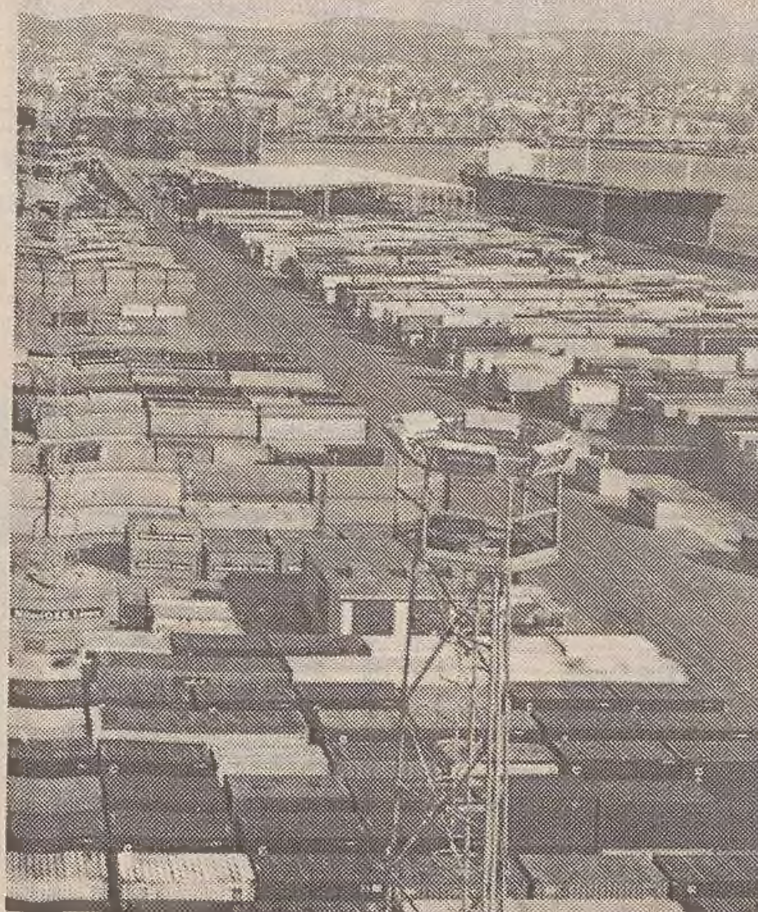
«Direi che le opportunità sono grandi e concrete, anche se Trieste si trova davanti ad un bivio: continuare ad essere la città degli ultimi anni, che ha vissuto del piccolo cabotaggio di affari con l'immediato oltreconfine, oppure ampliare i propri orizzonti e diventare un punto di riferimento per un sistema molto più ampio, riacquistando così un ruolo ed una centralità storica che ha conosciuto in passato. In altre parole Trieste deve decidere se vuole far parte della nuova Europa o rimanere periferia. Piccolo cabotaggio locale e centralità europea non sono aspetti contraddittori, e possono coesistere; certo però che Trieste ha un'occasione da non perdere.

«L'Ice è qui — ovviamente — per attuare le seconda ipotesi. Ma la scelta di Trieste non è obbligata: se non si creeranno le condizioni per attuare questo progetto l'Istituto troverà conveniente cercare altre alternative».

Ma in quale direzione si sta muovendo concretamente l'Ice?

«Il nostro Istituto mira a creare un sistema coordinato soprattutto per far fronte alla fortissima presenza tedesca ed austriaca in questi paesi che stanno cercando di creare un loro libero mercato. Quando parlano di scali, i nostri interlocutori all'Est pensano subito al Nord, a Rotterdam, quando invece esistono degli accordi decisamente vantaggiosi con l'Italia per l'utilizzo dei nostri scali: è un semplice esempio per spiegare quanto sia importante presentarsi agli interlocutori d'oltre confine come un sistema unito e coordinato, e non come imprenditori che procedono in ordine sparso».

> ***«Tra le regioni italiane la nostra è la più preparata per affrontare come sistema i nuovi mercati dell'Est»***



Il tessuto economico italiano è fatto di imprese di dimensioni medio-piccole, probabilmente le più esposte quando si cerca di penetrare in questi mercati...

«Certo. Si crede che oggi, dopo le rivoluzioni politiche che hanno rovesciato i vecchi regimi questi mercati siano terre di facile conquista, ma così non è: mancano degli interlocutori precisi. In fondo i nuovi imprenditori orientali che si dicono "democratici" sono molto meno affidabili dei funzionari dei vecchi regimi. Ed i rischi si moltiplicano per le piccole e medie imprese in cerca di partner: mentre il colosso occidentale ha i mezzi per studiare bene le opportunità che gli sono offerte, e ricerca interlocutori grandi (e quindi più maturi e meno rischiosi) anche all'Est, la piccola impresa può facilmente cadere vittima di una cattiva scelta del partner orientale. Basti pensare a questo dato; il 75% circa delle società miste create dagli occidentali in questi nuovi mercati sono fallite.

«La realtà è che un vero tessuto industriale all'Est deve appena formarsi, e che imprenditori non si diventa dall'oggi al domani. Quello di un mercato pieno di opportunità è un mito: oggi in questi Paesi non esiste un libero mercato, ma un libero mercato nero».

Quindi non siamo che all'inizio di un processo economico che non potrà che essere lungo e difficile...

«Recenti studi socio-economici hanno prodotto il seguente dato: l'investimento annuo che l'Occidente (Europa, Stati Uniti, Giappone etc.) dovrebbe sostenere nell'Est affinché tra dieci anni si possa parlare di una vera economia di mercato è di almeno 20 mila miliardi. Gli imprenditori occidentali devono tener conto di questa realtà».

In questo quadro la nostra regione come si colloca?

«Tra le regioni italiane il Friuli-Venezia Giulia è sicuramente la più pronta e preparata per presentarsi all'estero come un sistema, grazie soprattutto alla solidità del suo tessuto imprenditoriale».

Speciale Economia - Nord Est